Comment je suis devenu chercheur indépendant

Le prof d'anglais qui a tout changé

En 2020, j'étais en classe de terminale. Un mercredi — je me rappelle, c'était un mercredi — notre professeur d'anglais est entré dans la salle. Il a dit quelque chose qui était vraiment, vraiment incroyable ce jour-là. Parce que pour moi, c'était la première fois que j'entendais ce qu'on appelle le mot « développement personnel ».

Il est venu nous raconter une histoire. Et il a laissé une citation de Nicolas Boothman. Et après ça, il a parlé d'un livre : « Réfléchissez et devenez riche » de Napoleon Hill. Il a aussi parlé de « La puissance de la pensée positive » de Vincent Peale.

Quand il a fini de parler, moi ça a touché quelque chose en moi. On était des candidats au bac, les examens approchaient. Ce jour-là, il a presque remis mon esprit sous une nouvelle pendule. Il m'a automatiquement inculqué la positivité sans le savoir.

Et quand il a mentionné le livre de Napoleon Hill — « Réfléchissez et devenez riche » — d'abord ce titre ! Qui n'a pas envie de devenir riche dans sa vie ? Personne. Nous tous on veut ça. Vous me voyez ? Donc, automatiquement, moi je commence à chercher le livre dans la zone.

Je suis dans le département des Collines, au Bénin. Je commence à chercher le livre. J'ai vu un professeur de mathématiques qui vendait des livres au lycée. Je lui ai demandé où je peux trouver ce livre-là. Il m'a dit qu'il n'en avait pas. C'est notre prof d'anglais qui avait ça, et ça venait de loin.

Bref. J'ai fait plus de deux semaines en cherchant le livre dans la zone, mais il n'y en avait pas. Parce que je n'avais pas internet à ce moment-là. Je ne savais pas que le développement personnel existait. Je ne savais pas qu'on pouvait le trouver en ligne. À part ce que le prof d'anglais avait dit, je n'allais jamais savoir dans ma vie peut-être que ça existait.

Le livre sur la table de ma sœur

J'ai une sœur. Elle était en classe de première. Elle faisait les études au lycée catholique. Comme j'avais l'habitude d'aller chez elle le dimanche pour l'aider un peu en mathématiques et en physique, je suis allé la voir un dimanche.

Et en arrivant là-bas, je vois ce livre sur la table. « Réfléchissez et devenez riche ». Napoleon Hill. Quand j'ai lu ça, je me suis dit : wow. Mais c'est le livre dont notre prof d'anglais nous a parlé !

Je lui ai demandé : c'est pour qui ce livre ? Elle a dit qu'elle l'avait vu dans la chambre de sa grande sœur, et qu'elle ne savait même pas à qui ça appartenait. Quand j'ai eu le livre dans les mains, je ne suis même pas rentré à la maison. J'ai ouvert le livre. J'ai commencé à lire.

Je n'ai pas commencé à lire le livre en profondeur. J'ai juste lu l'histoire de Thomas Edison et d'un jeune homme. Dans le livre, le gars disait quelque chose. Il voulait travailler avec Edison — pas être son employé. Il voulait travailler avec lui. « Work with Edison, not work for him. »

Et là, en parcourant le livre, en lisant, en lisant, en lisant — Thomas Edison a finalement accepté. Et c'est là que le déclic total s'est produit.

Je peux le dire jusqu'à aujourd'hui. En 2026, ce passage, ce déclic, a déclenché tout en moi. La curiosité, la positivité, ma façon de penser. Tout. Avec des centaines de livres de développement personnel que j'ai lus plus tard, ce moment reste le premier déclencheur.

L'université, la perte du père, et les livres anglophones

Cette positivité m'a beaucoup aidé, même quand j'ai perdu mon père en 2021. Ça m'a aidé à me remettre vite sur pied. C'était difficile, vraiment difficile. Mais j'avais déjà été construit d'une certaine façon.

Avant les livres de développement personnel, je lisais des romans, des livres littéraires. Je lisais correctement. Mais quand j'ai rencontré le développement personnel, j'ai vu que les livres littéraires ne vont pas changer ma vie de la même façon. Ils m'ont aidé à mieux parler le français, à comprendre les choses, à voir une bonne structure d'histoire. Mais au sens du changement personnel, ça ne suffisait plus.

À l'université d'Abomey-Calavi, j'ai commencé à fréquenter la bibliothèque Fondation Vallet. J'ai lu des centaines de livres — Zig Ziglar, Napoleon Hill, Dale Carnegie, Brian Tracy, Cal Newport. J'ai lu des auteurs américains principalement. Et ça m'a beaucoup aidé.

En terminale, j'avais fait un pacte avec une amie. On s'était dit qu'on allait obtenir la mention assez bien au bac. On était dans des villes différentes. J'étais à Savè, elle était à Parakou. J'étais le seul élève inscrit aux cours de vacances pour la terminale. Le prof est même venu une fois et il a failli ne pas faire le cours — parce que j'étais seul.

Le jour des résultats, on s'est contactés. Elle m'a demandé ma moyenne. Moi j'avais 12,9 de moyenne — mention assez bien. Pil. Et elle aussi : 12,9. Exactement pareil. Je lui ai envoyé la photo de mon relevé, elle m'a envoyé le sien. On n'a toujours pas compris comment ça s'est passé.

Les premières vidéos et la frustration

Un jour, j'ai pris une décision : je vais commencer à faire des vidéos sur les réseaux sociaux, sur le développement personnel. Pour partager ce que j'avais appris. Parce que je consommais les livres en vrai — vraiment, vraiment en vrai.

Un ami m'a dit : « Toi qui va te regarder ? Tu veux faire des vidéos avec quoi ? » J'avais un Tecno Smart — ceux qui savent, savent déjà. Ce n'est pas un iPhone, ce n'est pas un Samsung haut de gamme. C'est juste Tecno Smart. Cette remarque m'a un peu bouleversé, ça m'a fait mal.

Mais j'avais déjà la graine de la pensée positive en moi. Qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai créé ma page Facebook. Et j'ai mis un nom. Mon nom de famille, ça ne collait pas — c'est trop familial, les gens de mon village vont me voir, mes amis de classe vont me voir. Je ne voulais pas ça.

J'ai réfléchi longtemps. Et j'ai choisi : Judicael Brindel. Depuis 2023, j'ai mis ce nom sur tout ce que je fais. Je voulais que ce soient des personnes nouvelles qui me découvrent — pas des gens qui me connaissent déjà. Parce que nul n'est prophète chez lui. Il faut que quelqu'un d'autre découvre ça pour voir la profondeur et la vérité de ce que tu fais.

J'ai commencé à publier des vidéos chaque dimanche. Je quittais la maison. Je marchais jusqu'à l'université, je payais l'entrée — 200 francs pour les étudiants. Je montais sur un bâtiment. Je gardais mon téléphone. J'avais un micro que j'avais payé 20 000 francs. Je filmais tout ça avec mon Tecno Spark 8C. Je faisais le montage. Je publiais.

Résultat : jamais 1 000 vues sur une vidéo. Jamais. Sur YouTube, j'ai commencé à avoir quelques milliers de vues, mais ça n'a jamais dépassé 3 000 ou 4 000. Jamais.

Pourquoi j'étais frustré ? Parce que je voyais des gens publier des trucs banals qui n'avaient pas autant de sens, et ces vidéos devenaient virales. Et moi, avec tous mes efforts, rien. Ce n'était pas de la jalousie. C'était la frustration de ne pas comprendre pourquoi ça ne fonctionnait pas.

Je voulais savoir. Qu'est-ce qui fait qu'on devient viral ? Je me suis mis à lire des livres sur le marketing. Gary Vaynerchuk, Brendan Kane — il a écrit « 1 Million Followers » — je l'ai lu. J'ai lu sur les stratégies de marque, le storytelling, tout ça.

L'analyse de 1 000 marques

Un jour, je tombe sur un livre caché dans mes PDFs téléchargés : « Story Engine ». L'auteur parlait du storytelling d'une façon que je n'avais jamais lue avant. Et ça m'a allumé quelque chose. Plus je lisais, plus je voulais comprendre comment les stratégies de marque fonctionnent. Pourquoi cette marque a réussi ? Pourquoi d'autres stagnent ?

Je me suis fixé un objectif : analyser plus de 1 000 marques. Nike, Apple, Louis Vuitton, Adidas, Tesla, Samsung. Bref. Je scannais chaque marque — je lisais sa page « à propos », je regardais ses réseaux sociaux, j'analysais sa cohérence de message. Et je notais les patterns, les répétitions, les structures.

Et là, avec ma formation scientifique, j'ai voulu faire quelque chose que personne ne faisait : soumettre le storytelling à des lois physiques. Je ne voulais pas travailler dans le flou. Je voulais prédire. Il faut que je puisse prédire quelque chose — sinon ça ne sert à rien.

La théorie du capital historique

C'est comme ça qu'est née la théorie du capital historique. L'idée est simple : le temps de constance d'une marque ne disparaît pas dans la poubelle. Il s'accumule. Et ce capital accumulé sert à la marque pendant les moments de crise, de bad buzz, de doute.

J'ai formalisé ça avec une formule : $H = 1 + 0{,}15 \times \ln(1 + T/12)$, où T est le temps de constance en mois. Ce n'est pas l'âge de la marque qui compte. Une marque peut avoir 100 ans et n'avoir jamais été cohérente — dans mon modèle, son capital est faible. Une marque peut avoir 5 ans et avoir été parfaitement cohérente — elle a un capital fort.

J'ai écrit le livre. Je l'ai publié. Et j'ai voulu aller plus loin : pas seulement quantifier la confiance d'une marque, mais quantifier le récit lui-même. Et puis le sens. C'est là que les choses se sont compliquées.

ChatGPT, Claude, et les principes premiers

Je suis allé chez ChatGPT avec mon idée de physique narrative. Il m'a posé une question directe : est-ce que je voulais quelque chose d'interdisciplinairement élégant, ou scientifiquement irréfutable ? J'ai dit : irréfutable. Je veux de la rigueur.

Et là, il m'a dit : « Si tu veux que ça soit scientifiquement irréfutable, tu dois m'expliquer comment tu as trouvé telle formule, telle formule, telle formule. » C'est là que la frustration a commencé. Parce que je ne pouvais pas. J'avais des formules qui marchaient conceptuellement, mais je ne pouvais pas les dériver depuis les bases.

Je ne vais pas me battre avec l'IA sur la logique interne et la structure. Lui, il est programmé pour ça. Combattre une intelligence artificielle sur sa logique structurelle, c'est du vide pour moi.

Je suis passé chez Claude. Claude m'a confirmé la même chose, mais m'a appris quelque chose que je n'avais jamais entendu : les principes premiers. C'est un cadre mathématique fondamental dont tout le reste dérive. Si tu construis depuis les principes premiers, ta théorie est scientifiquement irréfutable — même si elle n'est pas acceptée plus tard, elle reste un truc scientifique. Il m'a donné l'exemple des lois de Newton.

Ah, ok. C'est ça. Et c'est là, on a commencé. On a fait la théorie des graphes. On a défini l'espace, les distances, les équations différentielles. Et on est partis.

La théorie du sens physique

Au fond, la vraie question était : peut-on quantifier le sens ? Claude Shannon a quantifié l'information. Mais l'information, ça ne dit pas toujours quelque chose. Il y a des informations qui passent — elles passent et elles ne disent rien. Vous me voyez ?

Claude m'a demandé : pour toi, c'est quoi le sens ? J'ai réfléchi et j'ai dit : l'information, c'est ce qui arrive. Le sens, c'est ce qui reste. Le référentiel absolu — ce qui te différencie des autres, ce que tu incarnes profondément — c'est ce qui détermine si un message a du sens pour toi ou pas. Si le message rencontre ton référentiel absolu et qu'ils sont compatibles, il y a un saut de sens. Sinon, le message glisse.

C'est pour ça que vous allez voir des gens rester indifférents quand vous parlez de quelque chose qui vous passionne. Et d'autres qui sont immédiatement touchés. C'est le sens. Et c'est ça qu'on a commencé à modéliser.

On a fait des équations différentielles. Des équations d'oubli. La modélisation de comment un message peut toucher quelqu'un — ou ne pas le toucher. On a tout modélisé. Et c'est comme ça que la théorie du sens physique a vu le jour.

Ce n'est pas que je l'ai créée. C'est sorti de l'univers. C'est déjà une possibilité latente. Moi, j'ai essayé d'actualiser ça avec les outils qui sont à ma disposition. Voilà.

Transcription organisée d'un enregistrement audio de Judicael Brindel. Cotonou, Bénin, 2026.